

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
--------------------	----------

Wprowadzenie do komunikacji niewerbalnej

• Mowa i język	8
• Z teorii komunikacji niewerbalnej	9

Odległości i zależności między rozmówcami

• Rytuały przestrzenne	11
• Miejsce przy stole	11
• Reguła Artura	15
• Reguła zegara	16

Antropologia przestrzeni

• Strefy ochronne	19
• Biurko to nie tylko mebel	20
• Stolik swoistym polem gry	20
• Zasada Kordy	21
• Taktyka rewolwerowca	22
• Gdzie ustawić biurko szefa?	23
• Biurko szefa a jego osobowość	25
• Przyjazne pokoje biurowe	26
• Triki biurowe	28

Gesty i zachowania

• Język dłoni i rąk	30
• Gesty wokół twarzy	34
• Stany emocjonalne a gesty	37
• Atrybut otwartej dłoni	39
• Uścisk dłoni	41

• Uścisk dłoni a charakter człowieka	43
• Wymowa rąk i nóg	46
• Układ nóg podczas siedzenia a osobowość człowieka	47
• Postawa w biznesie	49

Język ciała a palenie papierosa, picie kawy, noszenie okularów, telefonowanie

• Jak trzymasz papierosa?	53
• Sposób trzymania filiżanki z kawą lub herbatą	57
• Wymowa okularów	58
• Kształt okularów a charakter człowieka	59
• Sposób telefonowania	60
• Tiki i nawyki	61

Budowa anatomiczna

• Wzrost	64
• Oczy	64
• Powieki	65
• Brwi	66
• Usta	66
• Nos	68
• Włosy	69
• Twarz	70
• Policzki	71
• Podbródek	72
• Czoło	72
• Kształt palców i dłoni	73
• Podstawowe typy dłoni	73
• Palce	80
• Inne cechy palców	81
• Paznokcie	82

Jak wyczytać kłamstwo lub fałsz z gestów i twarzy?

- Uwarunkowania obiektywne 84
- Mimika w biznesie 85
- Kłamstwo w biznesie a komunikaty pozawerbalne 86
- Na jakie elementy należy zwracać uwagę? 87
- Reguła Ericksona 89
- Co można jeszcze wyczytać z twarzy? 90

Język ciała w praktyce

- Przykłady 92
- Czy znasz język ciała? – Test sprawdzający 98
- Podsumowanie 103

Bibliografia 104

